

Zielanalyse								Stand: 2022
Schulart-Kurz	Schulart							Zeitrictwert
<b>3BKWAFB</b>	<b>Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen/Abiturienten – Bereich Finanzdienstleistungen Schwerpunkt Banken</b>							<b>80</b>
Lernfeld Nr.	Lernfeldbezeichnung							Jahr
<b>01</b>	<b>Kunden zur Absicherung wirtschaftlicher Risiken durch Individualversicherungen beraten</b>							<b>1</b>
	<b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Kunden im Hinblick auf ihre wirtschaftlichen Risiken zu beraten und bedarfsgerechte Versicherungsverträge anzubieten.</b>							
Schule, Ort		Lehrkräfteteam						
<b>Bildungsplan<sup>1</sup></b>		<b>didaktisch-methodische Analyse</b>						
kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
<p>Unternehmensprofil: <a href="#">Sparbank AG</a> mit Verbundpartner Bürglinger Versicherung AG</p> <p>Azubi = Auszubildende bzw. Auszubildender            LF = Lernfeld            LS = Lemsituation            WBK = Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung, Ausbildungsberuf Bankkaufmann/Bankkauffrau</p>								
Die Schülerinnen und Schüler informieren sich zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs über die Kundensituation und leiten Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten ab. Sie beschreiben die Individualversicherung als Möglichkeit der Risikoabsicherung anhand ihrer Merkmale ( <i>Versicherungsbegriff, Kalkulation des Risikobeitrags</i> ) und grenzen die Individual- von den Sozialversicherungen ab.	<b>LS01 Kundensituation hinsichtlich Risiken und deren Absicherungsmöglichkeiten analysieren</b>	Kunde Z erfragt per E-Mail Absicherungsmöglichkeiten für vierköpfige Familie. → Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten.	Übersicht	E-Mail des Kunden Z (Arbeitnehmer, 55 Jahre; Nicht-Erwerbstätige, 41 Jahre; 17-jähriger Junge; 6-jähriges Mädchen; Sorgen um die Familie; gesetzlich sozialversichert)	Erstellen Sie für die Familie eine Übersicht über deren wirtschaftliche Risiken und Absicherungsmöglichkeiten.	zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln Schlussfolgerungen ziehen		04
	<b>LS02 Individualversiche-</b>	Kunde Z erfragt per E-Mail, inwiefern die Familie über	Beratungsmappe (Übersichten)	Informationstexte	Erstellen Sie für das Beratungsgespräch eine Übersicht zu	Informationen strukturieren	Würfelexperiment	04

<sup>1</sup> Ministerium für Kultus, Jugend und Sport Baden-Württemberg (Herausgeber): Bildungsplan Kaufmännische Berufskollegs in Teilzeitform – besondere Bildungsgänge für Abiturientinnen und Abiturienten - Bereich Finanzdienstleistungen, Bereich Immobilien (2022), S. 13.

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
	<b> rung charakterisieren und von der Sozialversicherung abgrenzen</b>	die Sozialversicherung abgesichert sei und daher gar keine weitere Absicherung benötige. → Azubi soll sich auf den Kundentermin vorbereiten.		Übersicht LS01 Beispiele zur Beitragsberechnung Statistische Daten (z. B. Sterbetafel)	den Merkmalen der Individualversicherung. Vergleichen Sie in einer Übersicht die Individualversicherung mit der Sozialversicherung.	zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln		
Die Schülerinnen und Schüler stellen Kunden die Privathaftpflichtversicherung als Lösungsmöglichkeit zur Absicherung ihres Vermögens gegen Ansprüche Dritter dar. Hierbei informieren sie Kunden über Haftungsarten ( <i>Verschuldenshaftung, Gefährdungshaftung</i> ), erläutern den Umfang von Haftung und Deckung ( <i>versicherte Personen und Risiken, Versicherungssumme, Ausschlüsse</i> ) und bieten kundenorientiert Tarife mit unterschiedlichem Leistungsumfang an.	<b>LS03 Privathaftpflichtversicherung anbieten</b>	Dem Kunden Z soll eine Privathaftpflichtversicherung angeboten werden. → Azubi soll sich auf den Kundentermin vorbereiten.	Beratungsmappe (Übersicht) Beispielfälle Angebote Beratungsgespräch	Übersicht LS01 BGB Informationstext Auszug aus den Versicherungsbedingungen Überblick über die Tarifvarianten/Produktinformationsblatt/ Leistungsbeschreibung	1. Als Grundlage des Beratungsgesprächs sollen die Bedeutung und der Nutzen der Privathaftpflichtversicherung verdeutlicht werden. Gestalten Sie hierfür eine Übersicht für den anstehenden Kundentermin. 2. Stellen Sie die Bedeutung der Privathaftpflichtversicherung anhand von typischen Beispielfällen, die für die Familie relevant sein können, dar. 3. Erstellen Sie Angebote für die Familie mit unterschiedlichem Leistungsumfang.	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen	Rollen-spiel	10

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
					4. Führen Sie das Beratungsgespräch mit Kunde Z.			
Die Schülerinnen und Schüler erläutern das Zustandekommen des Versicherungsvertrags unter Beachtung der Verbraucherschutzrechtlichen Vorschriften ( <i>Informationspflichten, Widerrufsrecht</i> ). Sie informieren Kunden über die Pflichten aus dem Versicherungsvertrag ( <i>Prämienzahlungspflicht, Leistungspflicht, Obliegenheiten</i> ) und die Konsequenzen ihrer Nichteinhaltung.	<b>LS04 Den Versicherungsvertrag erläutern</b>	Kunde Z entscheidet sich, eine Privathaftpflichtversicherung abzuschließen. → Azubi soll sich auf den Kundentermin vorbereiten.	Beratungsmappe (Strukturbild) Beratungsmappe (Übersicht) Beratungsgespräch	Angebote LS03 Auszug aus dem VVG Voicemail des Kunden Z (Wunsch nach Vertragsabschluss, Frage nach Beginn des Versicherungsschutzes und den Pflichten, die sich aus dem Vertrag ergeben)	1. Erstellen Sie ein Strukturbild zum Zustandekommen des Versicherungsvertrags und den mit dem Vertrag verbundenen Pflichten. 2. Erläutern Sie mit einer Übersicht die rechtlichen Konsequenzen der Nichteinhaltung der Pflichten aus dem Versicherungsvertrag. 3. Führen Sie das Beratungsgespräch.	Gesetzestexte anwenden Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln Zusammenhänge herstellen Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen	Rollen-spiel	06
Die Schülerinnen und Schüler empfehlen weitere bedarfsgerechte Haftpflichtversicherungslösungen für Kunden ( <i>Hundehalterhaftpflichtversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Bauherrenhaftpflichtversicherung</i> ) und erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	<b>LS05 Weitere Haftpflichtversicherungslösungen empfehlen</b>	Es gehen mehrere Kundenanfragen zu verschiedenen Haftpflichtversicherungslösungen ein. → Azubi soll die Kundenanfragen bearbeiten.	Beratungsmappe (Übersicht) Lösungsmöglichkeiten für Kunden (z. B. per E-Mail, Brief, Telefonat, Videotelefonat)	Kundenanfragen per E-Mail, Brief, Anruf Informationstexte Auszug aus den Versicherungsbedingungen Tarifvarianten Produktinformationsblätter	1. Stellen Sie als Grundlage der Kundenberatung den Versicherungsumfang der jeweiligen bedarfsgerechten Haftpflichtversicherung in einer Übersicht dar.	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln		10

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
					2. Schlagen Sie den Kunden Lösungsmöglichkeiten vor.	Schlussfolgerungen ziehen Zusammenhänge herstellen Entscheidungen treffen		
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden zur Absicherung von Risiken im Zusammenhang mit dem Halten und Führen von Kraftfahrzeugen. Sie stellen Haftpflichtrisiken dar und informieren Kunden über Zweck und Umfang der Pflichtversicherung ( <i>Kontrahierungszwang, Mindestversicherungssummen</i> ). Die Schülerinnen und Schüler empfehlen Kunden weitere Absicherungsmöglichkeiten für kraftfahrzeugbezogene Risiken ( <i>Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief</i> ). Sie zeigen Möglichkeiten des bedarfsgerechten Versicherungsschutzes ( <i>Leistungsumfang, Ausschlüsse, Selbstbeteiligung, vorläufige Deckung</i> ) auf. Dabei erläutern sie Kunden Einflussfaktoren auf die Höhe des Versicherungsbeitrags ( <i>beitragsrelevante Risikomerkmale, Schadenfreiheitsystem, Telematiktarife</i> ).	<b>LS06 Kunden zur Absicherung Kraftfahrzeugbezogener Risiken beraten</b>	Kundin will sich erstmals ein Auto kaufen. Der Neuwagen soll über die Sparbank AG finanziert werden. Als Cross-Selling sollen der Kundin Versicherungen rund um das Kfz empfohlen werden. → Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten.	Beratungsmappe (Übersichten) Angebote (Pflichtversicherung, Teilkasko, Vollkasko, Schutzbrief) Gesprächsvorbereitung (Einflussfaktoren Beitragshöhe) Beratungsgespräch	Informationstexte Auszug aus den Versicherungsbedingungen Tarifvarianten Produktinformationsblätter	1. Stellen Sie die wesentlichen Informationen über die Versicherungen in Verbindung mit dem Halten und Führen eines Kfz in Übersichten dar. 2. Erstellen Sie je ein Angebot für die Kundin für - die Pflichtversicherung - eine Teilkasko-Versicherung - eine Vollkasko-Versicherung - einen Schutzbrief. 3. Erstellen Sie eine Gesprächsvorbereitung zu den Einflussfaktoren der Beitragshöhe. 4. Führen Sie das Beratungsgespräch.	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln Entscheidungen treffen Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen	Rollen-spiel	12

kompetenzbasierte Ziele	Titel der Lernsituation	Situation	Handlungsergebnis	Datenkranz	Aufträge	überfachliche Kompetenzen	Hinweise	Zeit
Die Schülerinnen und Schüler beschreiben Risikosituationen, die zu Rechtsstreitigkeiten führen können und bieten kundenspezifische Rechtsschutzversicherungslösungen zur Durchsetzung der eigenen Rechte ( <i>Privatrechtsschutzversicherung, Berufsrechtsschutzversicherung, Verkehrsrechtsschutzversicherung, Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung</i> ) an. Sie erläutern Kunden den Versicherungsumfang der jeweiligen Produkte.	<b>LS07 Kunden den Nutzen von Rechtsschutzversicherungen erläutern</b>	Die Sparbank AG möchte ihre Kunden auf den Nutzen von Rechtsschutzversicherungen hinweisen. Dazu sollen auf der Webseite Erklärvideos veröffentlicht werden. → Azubi ist Mitglied im Team, das die Erklärvideos erstellt.	Erklärvideos zu <ul style="list-style-type: none"> <li>- Risiken</li> <li>- Rechtsschutzversicherungs-lösungen und deren Umfang</li> </ul>	Informationstexte Auszug aus den Versicherungsbedingungen Tarifvarianten Produktinformati-onsblätter	Gestalten Sie ein Erklärvideo zur <ul style="list-style-type: none"> <li>- Privatrechtsschutzversicherung</li> <li>- Berufsrechtsschutzversicherung</li> <li>- Verkehrsrechtsschutzversicherung</li> <li>- Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutzversicherung.</li> </ul>	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln mit Medien sachgerecht umgehen		12
Die Schülerinnen und Schüler beraten Kunden über die Erweiterung des Versicherungsschutzes auf Reisen ( <i>Auslandsreisekrankenversicherung, Reiseabbruchversicherung, Reiserücktrittversicherung, Reisegepäckversicherung</i> ).	<b>LS08 Kunden über Versicherungsschutz auf Reisen beraten</b>	Kundin möchte eine längere Reise ins Ausland unternehmen. Sie soll per Videotelefonie über den Versicherungsschutz auf Reisen beraten werden. → Azubi soll sich auf das Gespräch vorbereiten.	Beratungsmappe (Übersichten) Videotelefonat	Informationstexte Auszug aus den Versicherungsbedingungen Tarifvarianten Produktinformati-onsblätter	1. Erstellen Sie eine Übersicht über den Versicherungsschutz bei einer Auslandsreise. 2. Führen Sie das Beratungsgespräch.	Informationen strukturieren zielgerichtet arbeiten systematisch vorgehen begründet vorgehen zuverlässig handeln Vertrauen herstellen sich flexibel auf Situationen einstellen Spannungen ertragen	Rollen-spiel Vgl. <a href="#">WBK LF02 LS12/ LS13 (Kreditkarte)</a>	06